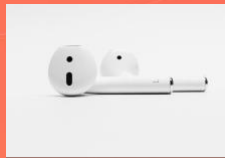
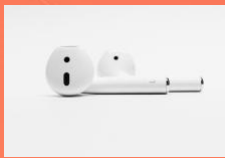


2018电商小程序营销指南



目录

Contents

01

电商小程序发展现状分析

02

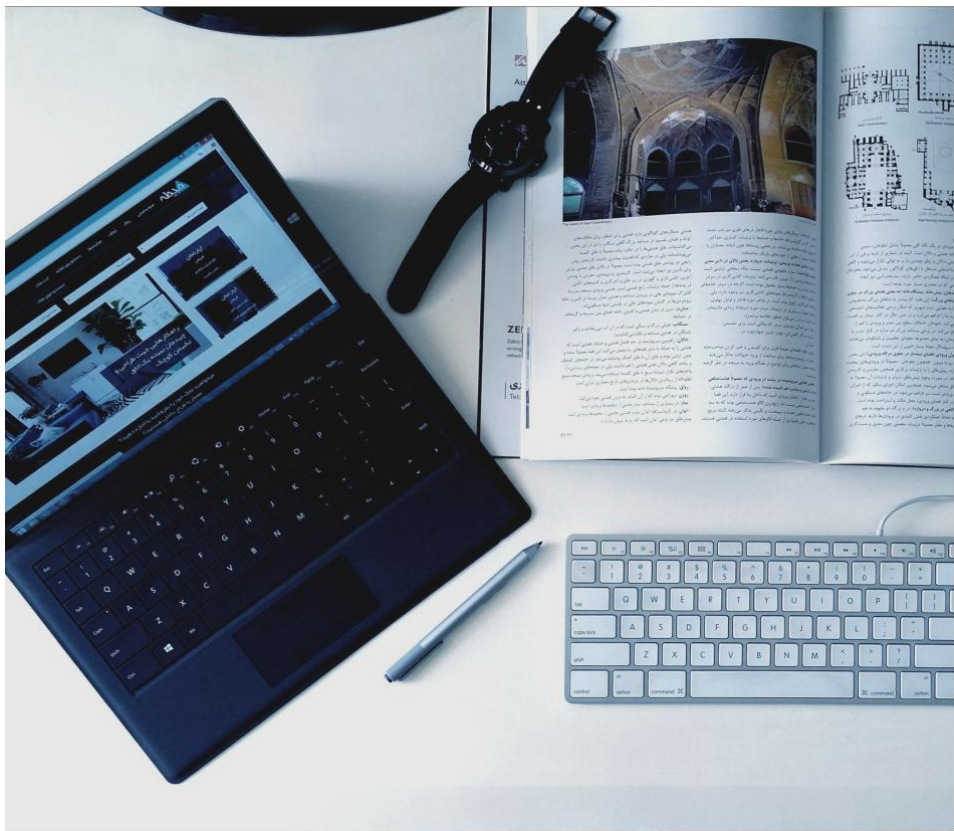
电商小程序营销篇

03

电商小程序推广篇

04

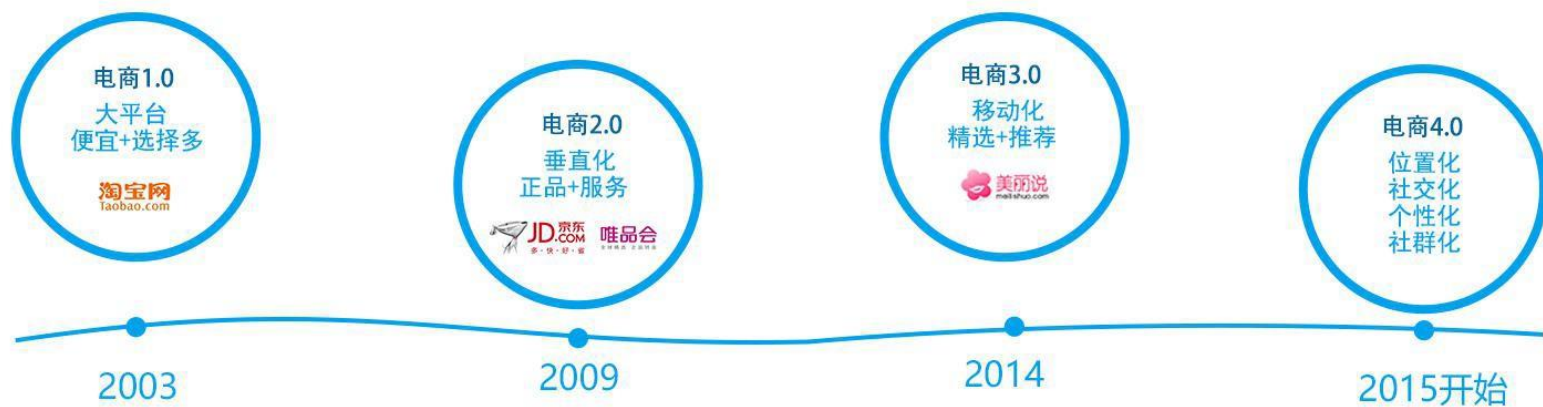
关于湖南竞网



一、电商小程序发展现状分析

1.1 电商行业发展历程

●从电商1.0到3.0时代，流量越来越贵，凸显大而统的卖货思维，逐渐从低价模式向更加细分的领域以及产品高品质化的方向发展，用户群体往“中产群体”延展，电商4.0时代到来。



1.2 移动电商用户规模及小程序电商用户规模

- 以APP为基础的移动电商用户规模保持稳定增长，随着红利期过去，其增长率在逐渐下降，电商需要新的突破口。
- 2017年微信小程序电商用户规模达到0.63亿，2018年有望达到1.62亿。依托微信10亿用户量的小程序电商具有去中心化特点，比APP更容易获取流量，进一步为电商市场注入新的活力。



(数据来源: 艾瑞以及各省统计局)

1.3 2017年中国电商APP与电商小程序对比分析



1.4 2017年中国微信电商小程序应用行业图谱





形成微信生态矩阵

小程序电商与公众号、搜索功能、微信群进一步融合，形成商业闭环



更有效的社交电商玩法

有趣的玩法、微信社交属性、大数据精准用户画像、细分应用场景强强融合，放大消费者体验



线上线下结合更加紧密

虚实结合，开发简单的小程序助力传统商家提高经营效率，随时满足消费者需求

1.6 电商行业痛点分析



新流量进入少



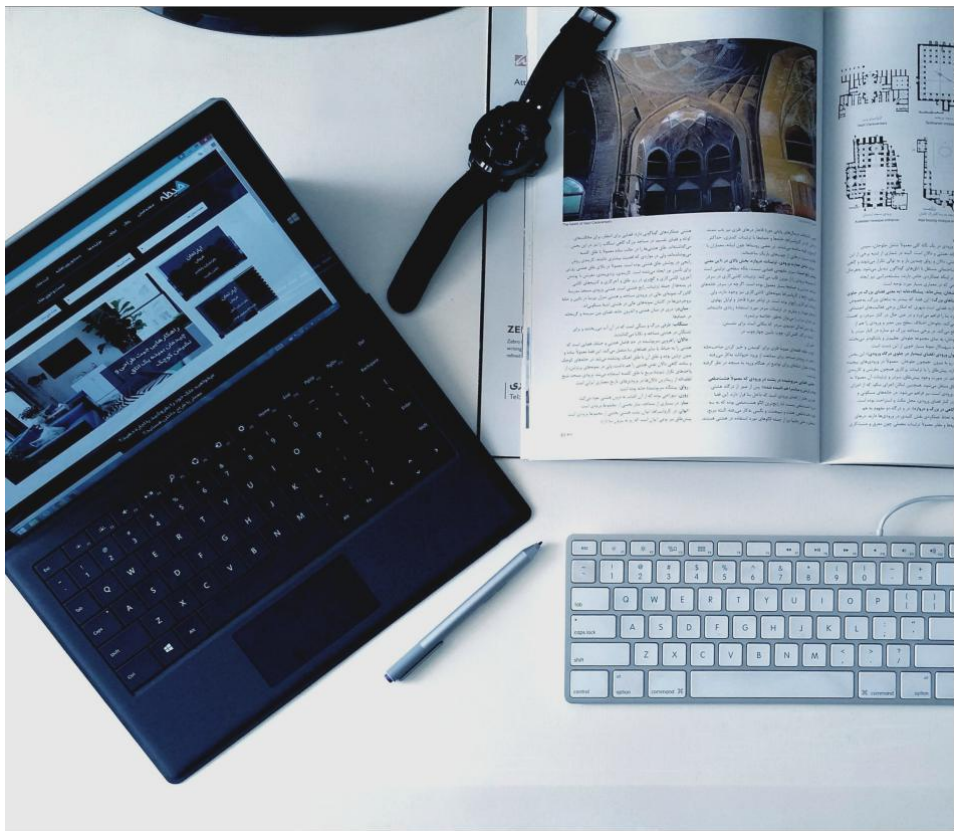
引流成本高



平台引流难沉淀



二次营销转化低



二、电商小程序营销篇

2.1 快速搭建在线商城

2.2 多样化营销方式

2.3 精准化客户管理



2.1 快速搭建在线商城



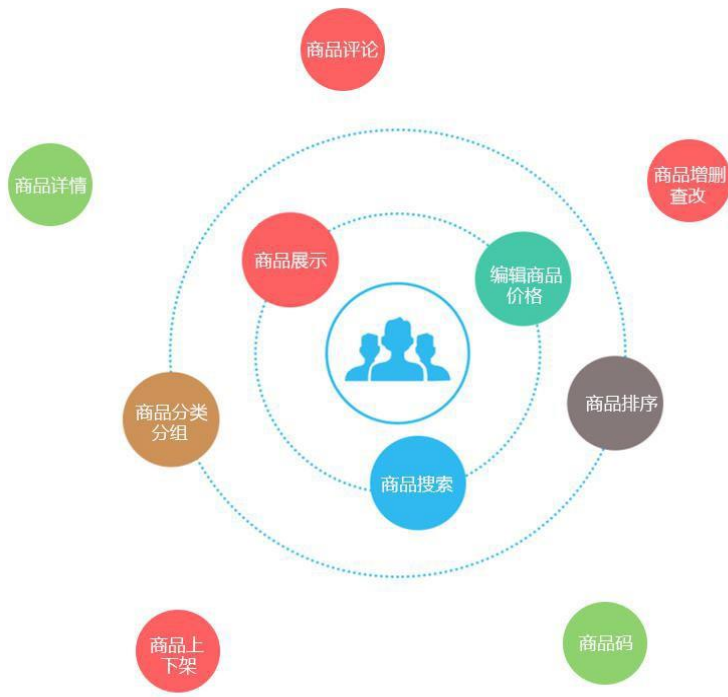
2.1 快速搭建在线商城

- 湖南竞网B2C商城型小程序产品，助您一站式懒人建站
- 可视化后台，普通文员即可操作



2.1.1 一键管理商品

- 商家可以快速导入商品或者创建商品，实现快速铺货，快速上新，提高效率
- 节约大量铺货人力成本



2.1.2 多维度订单管理

- 通过管理后台实时查看订单报表：包括订单的数量、订单发货情况以及订单的核销管理
- 订单数据可视化，提高效率，降低人力成本

订单设置

订单付款时限：

• (分钟) (时间限制0表示不限制)

订单收货时限：

• (天) (自发货之日开始计算, 0表示不启用自动收货)

付款时积分抵现：

积分抵现百分比：

订单支付模板Id：

(微信支付后推送模板消息)

订单自提模板Id：

(自提订单付款后推送模板消息)

开团成功模板Id：

(开团成功[拼满]后推送模板消息)

参团成功模板Id：

(参团付款后推送模板消息)

确定

竞网商城管理系统
JWSHOP - V3.2.0

客户服务热线：400-0731-777

QQ交谈

后台首页

小程序

欢迎您, manager管理员

商品管理

订单管理

市场营销

会员管理

分析统计

基础设置

订单管理

所有订单

订单核销

订单提醒

退款管理

退款管理

订单回收站

所有订单³¹⁶

待付款订单

待审核订单¹¹³

配货订单⁵

已发货订单²

已收货订单³⁸

已取消订单¹⁵³

订单回收站

订单状态：

订单类型：

订单号：

收货人：

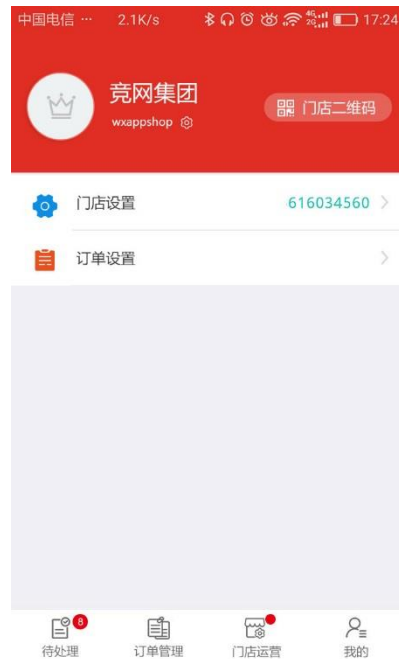
下单时间：从 到

搜索

Id	订单号	订单金额	类型	收货方式	收货人	订单状态	下单时间	最近操作时间	管理
导出 共找到311条记录, 16页 每页显示: 20条									
2312	18050903002936997	0.01	拼团订单	自提		待审核	2018/5/9 15:00:29	2018/5/9 15:01:08	查看 删除

2.1.3 实时监控运营实况

- 商家利用手机端后台，快速对接小程序店铺的订单审核及核销、市场营销活动设置、订单设置等
- 实时查看运营数据，精准触达用户需求，实现高效的移动化办公



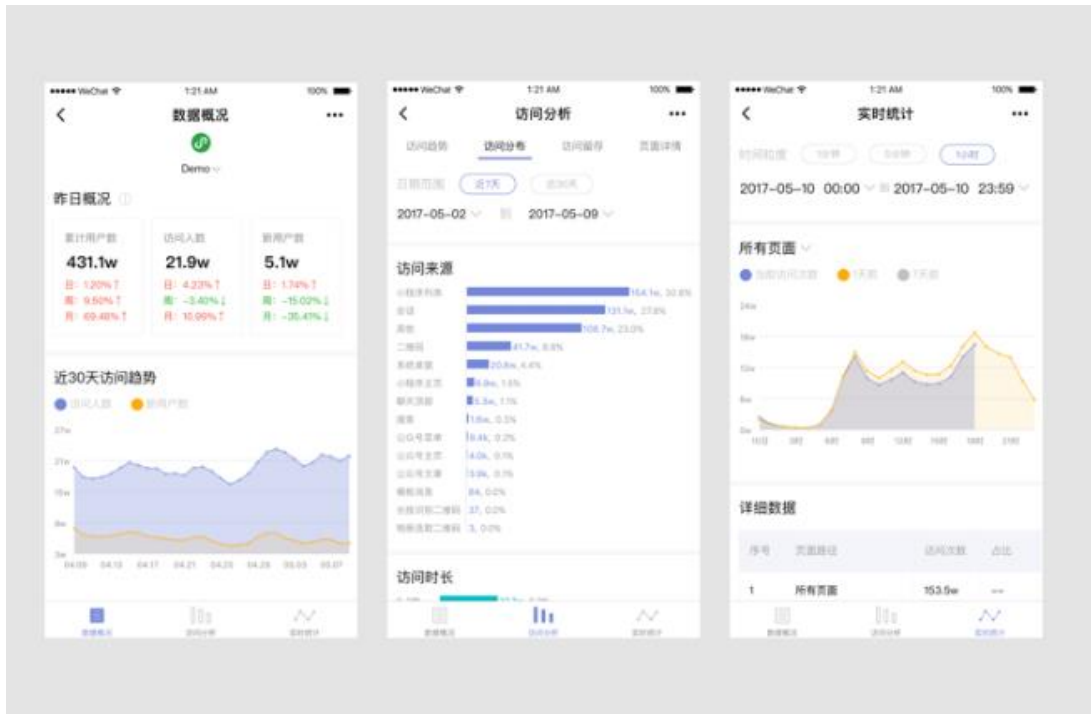
2.1.4 深入分析营销数据

- 借助**小程序数据助手**对用户特征消费行为特征数据的采集和处理，可进行多维度的用户消费特征分析、产品策略分析和销售策略指导分析
- 通过准确把握用户需求，增加用户互动的方式推动营销策略的策划和执行



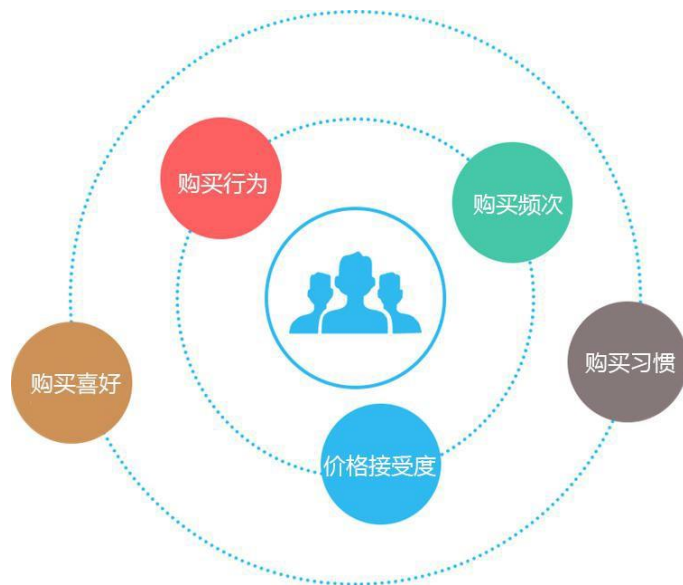
使用说明：

小程序管理员：扫描上面的小程序码即可打开“小程序数据助手”，可以选择查看已绑定小程序的数据；
其他微信用户：经管理员授权后可以查看已授权小程序的数据。



2.1.5 全方位用户画像

- 清晰化的用户行为：购买喜好、购买行为、购买频次、价格接受度、购买习惯
- 对用户消费行为进行梳理，并针对不同人群，进行二次营销与精准管理





2.2 多样化营销方式



2.2.1 邀请好友低价拼团

- 商家只需要在小程序后台新建拼团活动，选择活动商品、设置生效时间、参团人数等即可
- 传播速度快，拉新效率明显；可高效组织用户，产生**群聚效应**
- 老客户带新客户，熟人关系订单转化率高



一口价及库存:

*本站价	*市场价	*排序号	*总库存	*库存下限
0.02	19.00	0	100	10

开团: ☐ 开启 ☐ 关闭

团购价格:

团购人数:

不限库存: ☐ 开启 ☐ 关闭 开启后, 每天启用最新库存总量

虚拟销量: ☐ 开启 ☐ 关闭 开启后, 小程序商品页面将显示虚拟销量数

虚拟销量数:

商品描述:

- 在小程序店铺首页、店铺导航里加上拼团入口；
- 公众号菜单里放置菜单跳转
- 通过公众号群发，利用种子用户开团实现传播分享
- 可在核心粉丝微信群推广，去激励老客户成交



商品管理
添加商品
出售的商品
下架的商品
商品回收站
批量修改
导出商品
导入商品
分类管理

一口价及库存：

*本站价
0.02

开团：

开启

关闭

团购价格：

0.01

团购人数：

3

不限库存：

开启

关闭

虚拟销量：

开启

关闭

虚拟销量数：

1320

商品描述：

设置拼团产品



消费者选择商品开团



邀请好友参团



在规定时间内达到人数
拼团成功

2.2.2 多功能型优惠券

- 发放优惠券是电商做营销活动最基础的玩法，优惠券可以推动用户消费，提高购买率；
- 设置**满立减优惠券**，使用户支付他们心中消费最高的价格，实现收益最大化。

通用券

用户可主动领取，商家可主动在线发放。
作用：刺激消费，提升购买率。

新客立减券

新用户注册成功，系统即发放优惠券。
作用：刺激新客消费，提升会员购买率。

下单返券

前一个订单确认收货后，系统自动给消费者发放此券。
作用：刺激会员再次消费，提升复购率。

会员生日券

会员生日前后五天登录小程序，系统自动发放此券。
作用：刺激会员再次消费，提升复购率，提升会员体验。

满减优惠

订单金额达到一定额度，即可在订单提交页面选择使用此优惠券。
作用：刺激会员凑单购买，从而提升客单价；向中高级会员让利，提升会员贡献量。



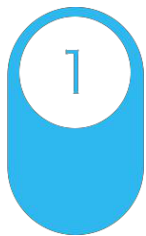
2.3 客户管理



2.3.1 会员营销

- 用户首次登陆小程序，小程序向用户发送获取基本信息的请求，用户授权后，无需填写复杂信息，自动成为会员





初级会员

通常为**首次消费**的客人，
给予简单的会员折扣或者
赠送新客代金券，尽快提
升新客购买率



中级会员

累计**二到三笔消费**才能晋
级，给予有一定吸引力的
会员折扣



高级会员

此部分为忠诚会员，消费次
数在**四到六次左右**，除了给
予有吸引力的会员折扣外，
可以发送满立减优惠券，提
升客单价

会员管理

会员列表

会员等级

等级名称：

最低金额：

最高金额：

折扣：

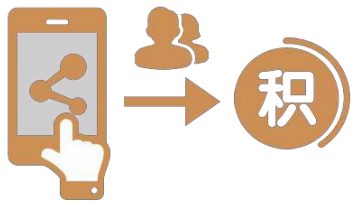
确定

2.3.2 积分体系实现会员沉淀

- 积分系统有助于商家提升用户复购率，促进老用户回购；
- 小程序可提供多种途径让用户获取积分，积分可用于抵现。

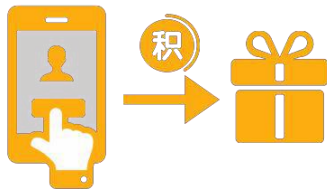
推荐好友送积分

每天可以把页面分享给好友即可获取积分



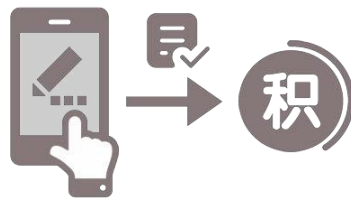
完善会员信息送积分

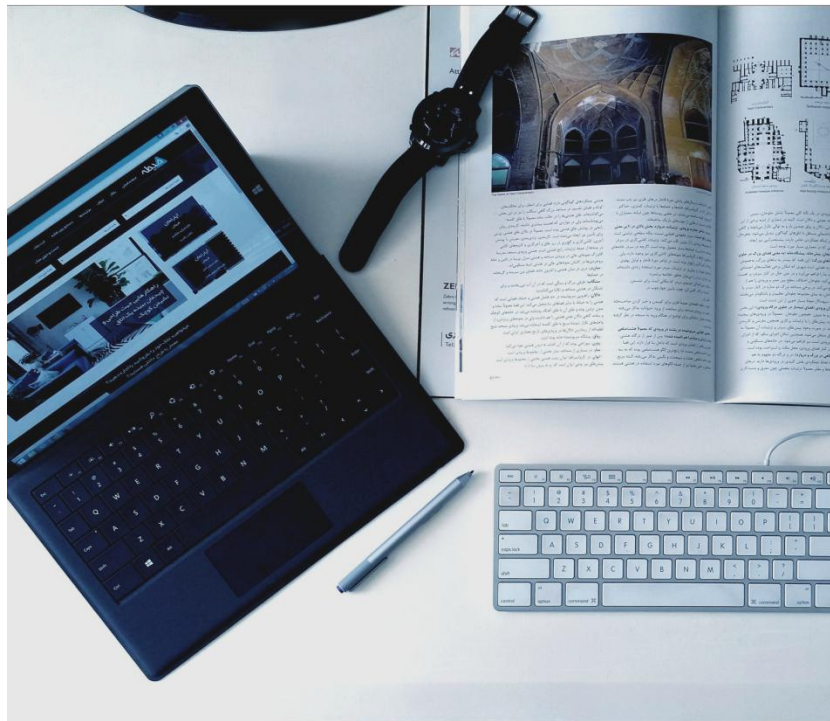
完善会员信息即可获取积分



商品评论送积分

每次完成订单列表中评论即可获取积分，
每单只有一次评论机会





三、电商小程序推广篇

3.1 小程序+公众号

3.2 小程序+线下扫码

3.3 小程序+社群分享

3.4 小程序+LBS推广

3.5 小程序+服务通知

3.6 小程序卡片

3.7 小程序+广告

3.1 小程序 + 公众号

- 小程序可以通过关联公众号实现介绍页展示、模板消息推送、自定义菜单栏入口设置、图文中插入小程序卡片、图文CPC广告、会话下发送的小程序卡片等
- **无缝连接形成直接高效的宣传方式**，帮助小程序获取巨大流量
- 公众号主导线上，小程序发力线下，**实现线上和线下流量融合**



3.2 小程序+线下扫码 (同时拥有线下实体店的商家)

- 线下扫码是小程序最基础的获取方式之一，通过微信扫描线下二维码，即可进入小程序
- 商家可以将小程序二维码与营销活动相结合，制作一些宣传页或者打折广告图片在人多的场所进行发放，从而进行招揽客户，还有一些商家会制作一些易拉宝放置在店铺前方，帮助商家进行推广
- 吸引用户主动扫码获取优惠，形成“码—小程序—支付”的模式，完美连接线下的场景和线上的服务，提升线下服务效率



3.3 小程序 + 社群

- 社群分享主要有聊天小程序和群小程序两种，以小程序卡片的形式出现在微信聊天界面中，同时在聊天详情界面中，也能找到聊天小程序的入口，点击后就能看见好友与好友、群成员聊天里收到或发出的小程序卡片
- 商家通过微信群，可以向用户发送一些小程序发的砍价或者拼团的优惠活动，让用户自主的在微信群与好友之间传播以增加小程序的打开率以及店铺的曝光率，从而拉动店铺营收
- 商家可以借助社群，**鼓励用户通过社群分享后的截图以参与优惠活动**，实现口碑营销，快速裂变



3.4 小程序+LBS推广

- 微信小程序自带的地理位置，包括附近小程序列表以及分类、附近小程序列表广告
- 商家在后台开通“附近的小程序”功能后，附近5-10km范围内的用户都能搜索到商家设置的门店小程序，用户点击之后即可进入，帮助商户**快速、低门槛地在指定地点展示小程序**，获取用户



3.5 小程序 + 服务通知

- 用户接收订单消息，查看后能快速回到小程序进行相应的业务处理、信息查看等操作，提升了用户的留存率



3.6 小程序卡片

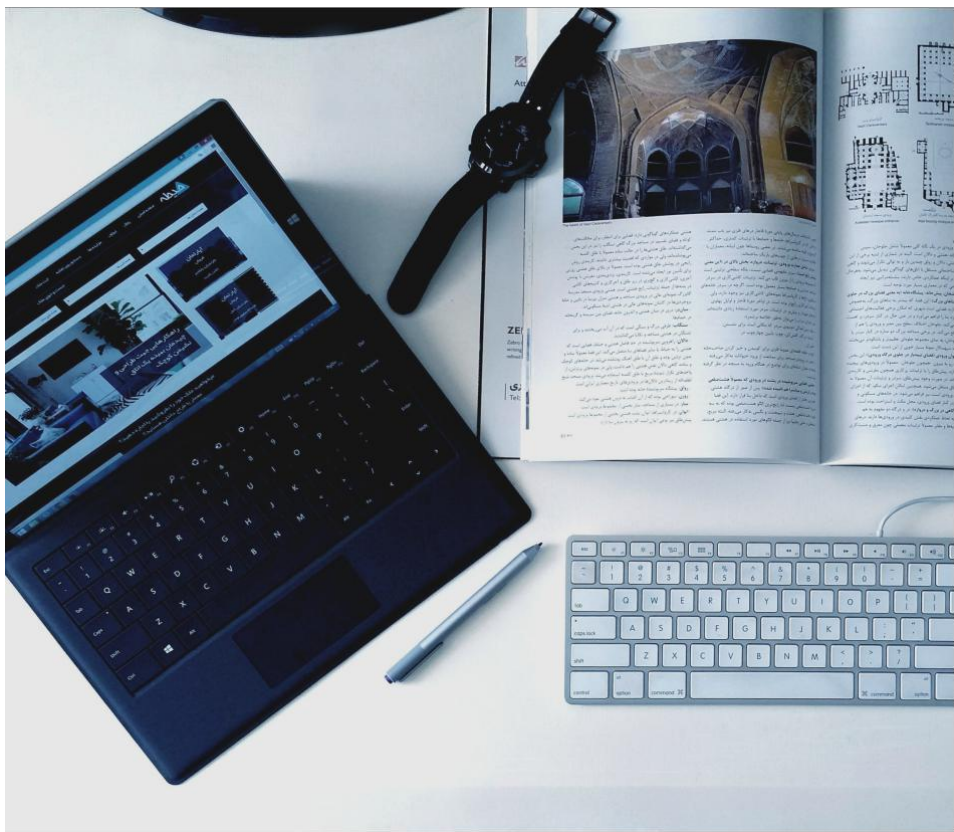
- 以卡片的形式将小程序分享到微信群或直接插入到公众号图文，实现点击进店、直接购买的效果
- 比起传统的二维码形式，卡片增加了标题 + 图片 + 品牌名称等元素，信息更丰富，更能吸引粉丝点击购买



3.7 小程序+广告(付费)

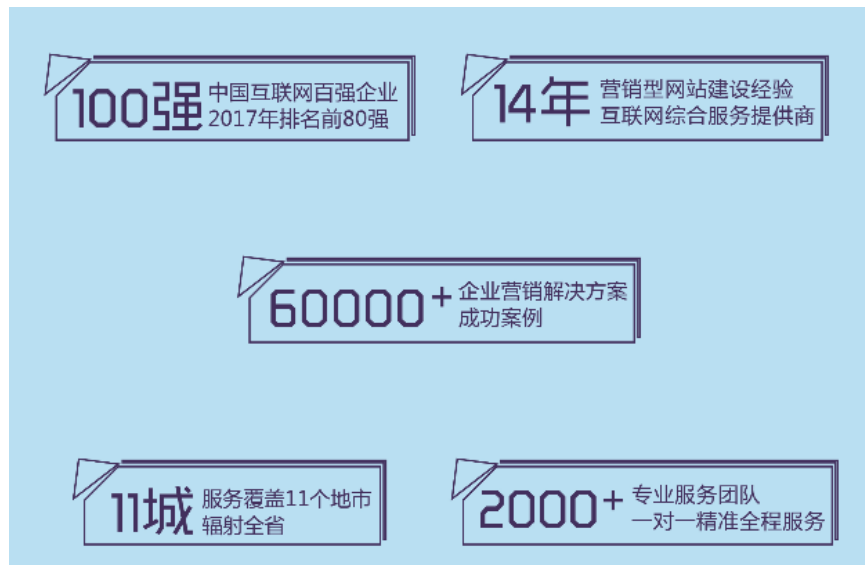
- 公众号底部广告位支持小程序落地页投放，广告主可以利用小程序可以通过公众号的底部广告位进行电商和品牌推广
- 小程序可以依托公众号优质内容广告的基础上，根据自身的营销推广需求，实现精准跳转目标落地页面，无论是卡券分发、线索收集还是购买转化，都能够轻松实现





四、关于湖南竞网

4.1 第三方服务商：湖南竞网



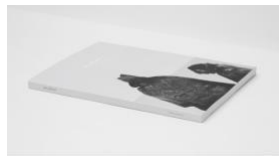
湖南竞网为小程序商户提供的行业解决方案目前已广泛应用于电商、餐饮、婚庆、教育、家政、鲜花等众多行业，获得多个品牌用户青睐。

产品特点：

-  懒人式一站建站
-  强大的管理后台

4.2 品牌案例





扫码关注，获取更多
小程序信息

官网：z.ejw.cn

客服电话：400-0731-777